

PIERRE SPRUYT:

# ‘Meeste kwekers betalen te

De energierekening is de afgelopen jaren flink gestegen. Het is een forse, maar vaak moeilijk beheersbare kostenpost voor iedere ondernemer. Toch zijn er volgens Pierre Spruyt van Metrax NV forse besparingen mogelijk in de bloembollensector. De meeste kwekers betalen namelijk een wintertarief, terwijl de afnamepiek in de zomer ligt. Het is een kwestie van een ander type gascontract afsluiten.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto: René Faas

**H**ij is geboren en getogen in Limburg, maar inmiddels woonachtig in Zuid-Holland: Pierre Spruyt. Na zijn opleiding tot econoom begon Spruyt zijn carrière bij een groot energiebedrijf. Inmiddels kent hij de branche van binnen en buiten en heeft hij voor diverse bekende energieleveranciers in Nederland en Duitsland gewerkt om de efficiency binnen deze bedrijven te verbeteren. Een kleine vijftien jaar geleden maakte Spruyt de overstap naar het ondernemerschap. Met zijn bedrijf Metrax regelt hij de energie-inkoop van een groot aantal bedrijven, waaronder veel tulpenbroeiers en bollenkwekers. De liberalisering van de energiemarkt begin deze eeuw was de aanleiding om zijn bedrijfsactiviteiten te ontplooiën. “Voorheen werd een maatstaf gehanteerd om de energietarieven te bepalen. Wat zijn de totale kosten en hoe verdelen we dat netjes en eerlijk over de klanten? Ondernemers betalen dus ietsje meer tenzij ze Hoogovens heten. Het opengooien van de energiemarkt betekende dat er veel meer gemeten moest worden. Als iets een markt wordt moet je tenslotte gegevens of handelsinformatie hebben. Bij energie komt die informatie vooral uit de meetapparatuur, want je ziet het niet en je ruikt het zelden. Je moet meten om te weten wat je kosten zijn. Binnen een mum van tijd had ik diverse meterklanten.”

## DROGEN BOLLEN

Al snel ontstond bij deze klanten behoefte aan hulp bij het organiseren van de energiezaken. Spruyt: “Energie contracteren is niet eenvoudig; je hebt met veel regels te maken. Ik probeer bedrijven hierbij te helpen en voor hen de meest voordelige contracten af te sluiten. Gaat het om kleinere bedrijven, zoals in de bollen-

en broeierijsector vaak het geval is, dan bundel ik deze om voor hen gezamenlijk gas en elektriciteit in te kopen. Als collectief ben je een interessantere partij voor de energieleveranciers.” Spruyt’s eerste klant in de sierteeltsector was een tulpenbroeier uit West-Friesland. Het bedrijf had een conflict met de energieleverancier en schakelde Metrax in. Spruyt ontdekte toen de mogelijkheden op het gebied van energiecontractering in de bloembollensector. Het balletje is gaan rollen en inmiddels heeft hij ruim 100 tulpenbroeiers in zijn klantenbestand. Sinds twee jaar schakelt ook bollentelend Nederland steeds vaker de Zuid-Hollandse energieadviseur in.

.....

## ‘Veel bollenbedrijven verbruiken energie in de zomer tegen het dure wintertarief’

.....

In 2009 hebben veel bedrijven de mogelijkheid gekregen om over te stappen van een gasprofielcontract naar een zogenaamd gascapaciteitscontract. Dit laatste contract steekt iets complexer in elkaar, maar kan enorme voordelen opleveren, juist in de bollensector. “Bedrijven die niet meer dan 170.000 m<sup>3</sup> gas per jaar verbruiken waren voorheen verplicht een profielcontract af te sluiten. Dat wil zeggen dat zij niet apart contracteren voor de uurcapaciteit en het volume dat zij verbruiken. Zij betalen een vast bedrag per kuub gas plus een regio-toeslag; het is simpel en risicoloos. Het nadeel van deze profielcontracten is echter dat ze vrij duur zijn. Dat komt doordat ze geënt zijn op



Pierre Spruyt: ‘Met collectieve contracten kan ik gunst

het gebruik van energie in de winterperiode. De meeste bloembollenbedrijven verbruiken 100 tot 150 duizend kuub per jaar, hoofdzakelijk in de zomer bij het drogen van de bollen. Ze worden echter beschouwd als huishoudens, alleen dan iets groter uitgevallen. Dat betekent dat je winterprijzen betaalt. ‘s Winters is het druk op het energienet en betaal je een hogere prijs. De marge ligt al gauw 10 cent per m<sup>3</sup> gas hoger.’

## CAPACITEITSCONTRACT

Een hele onrechtvaardige situatie vond Spruyt,

# veel voor energie'



tigere voorwaarden afspreken met de energieleverancier'

waar ook bedrijven uit andere sectoren tegen aan liepen. "Ik heb destijds bezwaar gemaakt bij het Ministerie van Economische Zaken, maar dat werd afgewezen. Niet veel later, in 2009, werd de wet toch aangepast, waarmee de grens van 170.000 kuub verdween. Sindsdien heeft in principe ieder bedrijf de mogelijkheid om een capaciteitscontract af te sluiten. Voor bollenbedrijven die 40.000 m<sup>3</sup> gas of meer per jaar afnemen is die overstap zeker interessant. Enige eis is dat de gasmeter G40 moet zijn of groter". Spruyt legt uit dat een capaciteitscon-

tract gebaseerd is op flexibiliteit. "Het contract is opgebouwd uit twee delen. Je betaalt voor het gas dat je verbruikt en een bedrag voor de capaciteit die je per uur nodig hebt. Daarbij kan onderscheid worden gemaakt in zomer- en wintercapaciteit. In de zomer moet die capaciteit veel groter zijn, maar dat maakt eigenlijk niet uit. De kosten zijn dan enorm laag."

Op deze manier wordt het gas volgens Spruyt bijna 10 cent per m<sup>3</sup> goedkoper. "Voor kleinere bedrijven die minder dan 40.000 m<sup>3</sup> gas

per jaar afnemen en vaak nog niet zo'n grote meter hebben, kan de investering te groot zijn. De meter moet voorzien zijn van een EVHI die de druk en temperatuur regelt. Verder is een modem nodig die ieder uur de waarden uitleest. Overschrijf je de capaciteit, dan staat daar een flinke boete tegenover. Het is dus belangrijk dat je met je ketel de volumes kunt bewaken." Het is ook een van de redenen dat Spruyt voor bollen- en broeibedrijven collectieve contracten afsluit. "In een pool van 20 tot 25 kwekers kun je de pieken aardig afvlakken. Immers, niet iedereen doet tegelijk zijn boodschappen bij de supermarkt. Met de som van alle individuele capaciteiten kom je nooit over de gezamenlijke limiet heen."

## KORTE TERMIJN

Volgens Spruyt betalen bollenkwekers met een profielcontract veel te veel voor hun gasverbruik. "Een gemiddeld bedrijf kan al snel 10.000 euro per jaar op de gaskosten besparen. Daarbij geldt voor het inkopen van energie de regel hoe langer je het vastlegt, hoe duurder het is. Uitzonderingen natuurlijk daar gelaten. Hetzelfde geldt voor de inkoop van elektriciteit. Ik adviseer klanten om van de termijncontracten af te stappen en stroom in te kopen op de spotmarkt. Hiermee behaal je het hele jaar door gemiddeld lagere prijzen." Voor grotere klanten doet Spruyt de energie-inkopen nu meestal per maand. Gezien het prijsverloop van de afgelopen jaren verwacht hij niet dat de energieprijzen verder zullen oplopen. "Er wordt gezegd dat energie nu schaars is en alleen maar duurder zal worden, maar dat is onzin. Het is nu juist hartstikke duur."

## Resumé

De energieprijzen rijzen de laatste jaren de pan uit. Volgens Pierre Spruyt – adviseur voor het afsluiten van energiecontracten – valt er in de bloembollensector veel voordeel te behalen wanneer bedrijven overstappen op een ander type contract, het zogenaamde capaciteitscontract. Men betaalt dan niet meer het dure wintertarief voor gas dat hoofdzakelijk 's zomers verbruikt wordt. Om dit alles te regelen is maximaal drie maanden tijd nodig. Bedrijven dienen rekening te houden met de opzegtermijn van bestaande contracten, of die contracten worden ingeruild of afgekocht.